



Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian
Academy of Sciences – Institute of World Economics
MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 107.

2014. október

Novák Tamás

**A V4-ORSZÁGOK ÉS A TRANSZATLANTI
KERESKEDELMI ÉS BERUHÁZÁSI
PARTNERSÉG (TTIP)**

MT

Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 107. (2014) 1–41. 2014. október

A V4-országok és a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP)

szerző:

Novák Tamás

tudományos főmunkatárs

Magyar Tudományos Akadémia

Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

email: novak.tamas@krtk.mta.hu

Minden itt kifejtett vélemény és következtetés a szerző sajátja, mely nem minden esetben tükrözi a Világgazdasági Intézet, illetve a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont kutatóinak véleményét, vagy a Magyar Tudományos Akadémia álláspontját

ISBN 978-963-301-614-5

ISSN 1417-2720



A V4-országok és a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP)

Novák Tamás¹

Összefoglaló

A Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (TTIP=Transatlantic Trade and Investment Partnership) a nemzetközi gazdasági kapcsolatok talán legjelentősebb kezdeményezése az utóbbi évtizedben, amely egyelőre nem kapott akkora figyelmet Magyarországon, de talán Európa több országában sem, mint amekkora hatást megvalósulása esetén a világgazdaság és a nemzetközi gazdasági és politikai rendszer jövője szempontjából gyakorolhat. A TTIP a nemzetközi gazdasági és pénzügyi válság után némiképp irány nélkül maradt globális szabályozás és világgazdasági rend új keretrendszerbe terelését eredményezhetné, ezért jelentőségében a II. világháború után kialakult nemzetközi intézményrendszer fontosságához mérhető hatású. A tanulmány azt vizsgálja, hogy a V4-régió egésze milyen gazdasági hatásokra számíthat a TTIP megkötése esetén. A számbavétel nem lehet teljes körű, hiszen nem ismerjük a jövőbeni szerződés tartalmát, sőt a tárgyalásokkal kapcsolatos információhiány teljesen átláthatatlanná teszi a két fél szempontjait és tárgyalási stratégiáját is. Amit biztosan állíthatunk, hogy az alapvetően geopolitikai indíttatású tervezet hatást gyakorolhat az Európai Unióba az elmúlt évtizedben betagozódott országok helyzetére is. A V4-régió jelentős külkereskedelmi nyitottsággal rendelkezik, s az elmúlt években ez a térség az EU egyik meghatározó külkereskedelmi szereplőjévé vált. A külkereskedelmét érintő minden nemzetközi változás erőteljes hatásokat válthat ki a térség egészében. Ugyanakkor a gazdasági (kereskedelmi és tőke) kapcsolatok mellett a hatásokról nem alakítható ki megalapozott vélemény a környezetvédelmi és a fogyasztóvédelmi következmények elfogultságtól mentes és alapos vizsgálata nélkül. Ezen szempontok integrálása jelöli ki a kutatás további irányait.

JEL: F13, F15, F53,

Tárgyszavak: Külkereskedelem, TTIP, Transzatlanti együttműködés, V4 régió

¹ tudományos főmunkatárs, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világ gazdasági Intézet, Budaörsi út 45, H-1112 Budapest, Hungary Email: novak.tamas@krtk.mta.hu

Bevezetés²

A közép- és kelet-európai térség a tervgazdasági rendszerek felbomlása után az elmúlt két-két és fél évtizedben több csatornán keresztül is beintegrálódott a világgazdaság rendszerébe. A térségbeli országok különböző tempóban és ütemezés szerint bevezették a piacgazdaság és a liberális demokrácia kulcsintézményeit. A visegrádi országok (V4) elméletileg (és a térségen kívüli külső szemlélők számára különösen) egy olyan csoportnak tekinthető, amelynek nemzetközi gazdasági érdekei már csak földrajzi elhelyezkedésük, sok szempontból hasonló gazdaságátalakulási mintáik és fejlettségi szintjük alapján is közösek lehetnek. A térség egészként kezelése az amerikai külpolitika és stratégia szempontjából is már a rendszerváltozás időszaka óta megfigyelhető. Mindannyiuk számára az Európai Unió vált a legfontosabb gazdasági partnerré, s a Németországgal fenntartott kereskedelmi és tőkekapcsolatok különösen magas szintet értek el. Az EU-csatlakozás előtt és után is érvényesültek az egységes piacba való integrálódás hatásai ezekben az országokban, s emellett az egymás közötti vállalati, kereskedelmi és tőkekapcsolatok is erősödtek. A külföldi vállalatok régió belüli stratégiája és tevékenysége a gazdasági szerkezetváltás legfontosabb mozgatórugójává vált és egyelőre az is marad a térségben.

A transzformációs válságot követő, nemzetközi összehasonlításban figyelemreméltó gazdasági növekedés és a fejlett országokhoz való felzárkózásban végbement jelentős lépések ellenére a térség perifériális, félperifériális jellegzetességei nem szűntek meg. Mindemellett politikai és gazdasági stratégiáik időről időre eltérően alakulnak, sőt az utóbbi időben gazdasági fejlődési pályájuk is jelentős eltéréseket mutat. A nemzetközi gazdasági munkabeosztásba való bekapcsolódás módja kulcsfontosságú a térség országainak fejlődési pályája szempontjából. Számos elemzés foglalkozik a közép- és kelet-európai régióban kialakult kapitalizmus különböző formáival, amelyek modelleket, országcsportokat jellemző karakterisztikákat fogalmaznak meg.³ Ezek közös

² Az anyag a 2014 júniusában a *Transatlantic Partnership Forum Working Paper Series* sorozatban megjelent "The Impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership on the Visegrad Group" című munka magyar nyelvű, átdolgozott változata.

³ Lásd például: Andreas Nölke and Arjan Vliegenthart, "Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe." *World Politics*, 61:4 (2009): pp. 670-

jellegzetessége a nemzetközi gazdasági kapcsolatoktól való erőteljes függőség, noha a V4-országok esetében (de persze a térség más országaiban is) sok egyedi jellegzetességet is találhatunk.⁴ A nemzetközi munkamegosztásba a V4-régió főleg a külföldi tulajdonban álló nemzetközi vállalatok beszállítójaként kapcsolódott be, elsősorban az autóipar és az ahhoz szorosan kötődő ágazatok révén, miközben a régi társadalmi és gazdasági struktúrák számos eleme változatlan formában maradt meg, ami a duális gazdaságszerkezet megerősödését eredményezte.

A TTIP nyilvánvaló geopolitikai következményei mellett⁵ a legfontosabb hatások az áruk, szolgáltatások és a közvetlen külföldi tőkeáramlás területén jelentkeznek majd. A V4-országok esetében, jelenlegi fejlettségi szintjüket és nemzetközi integráltsági fokukat tekintve, éppen ezek a hatások lesznek a leginkább meghatározóak, amelyek a gazdaságok további strukturális változásainak irányait is kijelölhetik. A szolgáltatások nemzetközi kereskedelmében, különösen az EU-USA viszonylatában a térség egyelőre marginális szerepet tölt be. A nemzetközi gazdasági integráltságuk hasonló, mindannyiuk esetében meghatározó a Németországhoz, a német vállalati szektorhoz fűződő kapcsolat. További szempont, hogy a V4-régió az amerikai üzleti befektetők számára viszonylag egységes térséget jelent a nyilvánvalóan meglévő különbségek és a jövőben esetleg folytatódó divergálódás ellenére is.

1. Keretfeltételek

Mint minden nagy ívű kereskedelem-liberalizációs megállapodás tárgyalásai előtt, így a TTIP-hez kapcsolódóan is sor került átfogó hatáselemzések készítésére, melyek célja a

702. „... kétségeket lehet megfogalmazni azzal kapcsolatban, hogy a világgazdaságban betöltött jelenlegi pozíció kívánatos-e azoknak az országoknak, amelyek a külföldi tőke dominanciája mellett exportorientációs pályára léptek.” E megközelítési keretnek az elemei megtalálhatóak már Prebisch, Perroux vagy még korábban Marx munkáiban.

⁴ Másrészről azonban az is meggyőzően bizonyítható, hogy a külföldi tulajdonban álló pénzügyi rendszer inkább stabilizáló szerepet töltött be, mivel a tulajdonosok „megmentették” a helyi leányvállalataikat számos KKE-országban, míg pl. Szlovénia, ahol Közép-Európában a legjelentősebb állami tulajdonrész volt a bankszektorban, a konszolidáció hatalmas költségvetési terheivel volt kénytelen szembesülni. Erről részletesebben: Slovenia: 2013 Article IV Consultation—Concluding Statement of the Mission. IMF, Ljubljana, October 28, 2013.

⁵ Ennek átfogó értelmezését lásd pl. Daniel S. Hamilton: TTIP's Geostrategic Implications, Transatlantic Partnership Forum Working Paper Series, 2014. szeptember

tárgyaló felek részére az adott egyezmény hasznainak számszerűsítése, s a kedvező hatások minél teljesebb körű bemutatása a kedvezőtlen hatások kimutatása mellett. Érdekes módon ez utóbbiak viszonylag kis hangsúllyal jelennek meg.⁶ Az előnyök eloszlása az egyes országok között azonban távolról sem egyenletes, ami összhangban van azokkal a közgazdasági elméletekkel, amelyek a különböző fejlettségi szintű országok szabadkereskedelemben való részvételének hatásaival nem csak az előnyök szempontjából foglalkoznak.⁷ A TTIP esetében a legrészletesebb elemzések, amelyeken a tárgyalások nagyrészt alapulnak, nem meglepő módon jelentős előnyöket mutatnak a résztvevő országok számára. (Európai elemzések: CEPR 2013 – ez a „hivatalos” háttérelmzés az Európai Bizottság számára; GED 2013;⁸ Ifo 2013;⁹ vagy az egyes USA-államokra lebontott hatás előrejelzést tartalmazó: TTIP and the Fifty States 2013.) A hatáselemzések sorában utalnunk kell egy korábbi munkára is, amelyre a mostani európai tanulmányok sokszor hivatkoznak, elsősorban a nem vámjellegű akadályokkal (NTB – Non-tariff Barriers) összefüggésben (Ecorys 2009).

Az említett elemzések összességében hasonló módszertant alkalmaznak, s mindegyik különböző alternatívákat vizsgál, amelyek között az eltérés elsősorban a NTB-k megszüntetésének mértékében van. Az Európai Bizottság által finanszírozott CEPR-elemzés szerint a megállapodás nagyjából 0,5%-kal emelheti meg az EU és 0,4%-kal az USA GDP-jét, s egyes ágazatok kibocsátása nagymértékben bővíthet. A GED-elemzés igen jelentős kereskedelmi hatásokat valószínűsít mind a kereskedelemteremtés, mind pedig a kereskedelem eltérítés esetében, s az egy főre jutó GDP növekedést az egyes országokra vonatkozóan tág keretek között határozza meg. Egyes országokban kimondottan jelentős, akár 7-8%-os egy főre jutó reál GDP növekedést valószínűsít átfogó megállapodás esetén. A kedvező hatások mértéke az értékelés szerint az EU

⁶ Fontos emlékeztetni arra, hogy ezek a gazdasági elemzések nagyon sok szempontot nem vesznek figyelembe, kizárólag technikai alapon jelzik előre a változásokat, de pl. a fogyasztóvédelem vagy a szabványok terén általánosságban fogalmaznak csak. A közvéleményt pedig ezek a hatások legalább annyira érdeklik, mint az amúgy is bizonytalan alapokon nyugvó számszerű előrejelzések.

⁷ Ilyen elméletből sok van, közös jellegzetességük, hogy a klasszikus közgazdaságtanhoz visszanyúló elméletek kölcsönös előnyökkel kapcsolatos várakozásait különböző alapokról kérdőjelezik meg. (Pl. Stratégiai kereskedelemelmélet, post-keynesiánus irányzatok, stb.)

⁸ Az elemzést készítette: Felbermayr, Gabriel & Heid, Benedikt & Lehwald, Sybille. Az irodalomban erre az anyagra gyakran úgy hivatkoznak, mint a „Bertelsmann tanulmány”, vagy egyszerűen csak „GED”.

⁹ A Bertelsmann és az Ifo tanulmányokat ugyanaz a közgazdászcsoporthoz készítette, így az eredmények is hasonlóak.

esetében némiképp meghaladja az USA számára jelentkező gazdasági előnyöket. (Az USA és az EU oldalán potenciálisan jelentkező elérhető előnyök nagysága nagymértékben eltér a különböző elemzésekben.) Ez a tanulmány azt is állítja, hogy egy ambiciózus, széleskörű szabadkereskedelmi megállapodásból a harmadik országok is profitálni fognak, vagyis azok, amelyek nem lesznek részesei a megállapodásnak.¹⁰ Ez a következtetés eltér a GED (más néven Bertelsmann) tanulmány következtetéseitől, amely szerint harmadik országok viszonylatában erőteljes kereskedelemeltérítés (trade diversion) érvényesül, ami kárt fog okozni számukra.¹¹

Az előnyök legnagyobb része a nem-vámjellegű akadályok eltörléséből várható, ami most jelentős teher mind az amerikai, mind pedig az európai termelők és exportőrök számára (egyes ágazatokban pl. az eltérő szabványok okoznak komoly költségeket az exportőröknek – pl. az autóiparban). Az IFO-elemzés szerint a vámokhoz képest az NTB-k sokszorosán jelentősebb tételt jelentenek, amelyek nagymértékben korlátozzák a kereskedelmet. (Felbermayr 2013).¹² A vámok a termékek nagy része esetében alacsonyak, különösen a feldolgozóiparban, ugyanakkor a szektorok közötti különbségek nagyok is lehetnek. Az EU és USA közötti kereskedelem volumene következtében még ezen viszonylag csekély vámoknak az eltörlése is nagy hatással járhat. Ezt a véleményt a többi jelentősebb hatástanulmány is osztja, amelyek többségében az Ecorys 2009-es tanulmányára hivatkoznak.

¹⁰ Az külön vitakérdés, hogy a TTIP mennyire maradjon nyitott harmadik országok felé. Sokak szerint, ha egy ország elfogadja azokat az alapelveket, amelyek a megállapodásba bekerülnek, akkor csatlakozhatna, hiszen ezzel elfogadja a transzatlanti kapcsolatokban érvényesülő gazdaságfilozófiai elveket, s ezzel hajlandó a nyugati világ szabályai szerinti kereskedelemre, szemben mondjuk a kínai vagy orosz nemzetközi gazdasági kapcsolatok értelmezésével.

¹¹ Az eredmények nagyrészt az alkalmazott módszertől függenek (és természetesen a kiinduló feltételek megfogalmazásától). A CEPR-elemzés alapja a *számítható általános egyensúly* (CGE) modell, s ezt a módszert követi a GED-tanulmány is. Különböznek azonban az NTB-k reálköltségeinek meghatározásában, valamint a dezaggregáció szintjében. Emiatt az eredményekben is jelentős eltérések vannak. Óvatos és jogos megközelítés ezért a TTIP hatásainak előrejelzéseivel kapcsolatban az, ha a változások legvalószínűbb irányát meg tudjuk határozni.

¹² Az Ifo-tanulmány szerint: „...a vámterhekhez képest az NTB-k körülbelül egy nagyságrenddel súlyosabb számszerűsíthető terhet jelentenek. Emellett a vámokhoz képest sokkal aszimmetrikusabban oszlanak el az EU és az USA között, mint a vámok.” (Ifo 2013: p. 4.)

1. táblázat: Az EU és az USA közötti külkereskedelem becsült nem vámjellegű és szabályozási korlátai (A korlátozás erőssége:¹³ 0-100 közötti skála, a 100 a kereskedelmet ellehetetlenítő akadályt jelent)

	USA-ba irányuló	EU-ba irányuló		USA-ba irányuló	EU-ba irányuló
Vegyí áruk	46	53	Kozmetikumok	48	53
Gyógyszerek	24	45	Textília, ruházat és lábbeli	36	49
Kozmetikumok	48	52	Fa és papír	30	47
Biotechnológia	46	50	Utazás	36	18
Gépek	51	37	Szállítás	40	26
Elektronikai termékek	31	20	Pénzügyi szolgáltatások	30	21
Irodai és infokomm. felsz.	38	32	Infokomm. szolgáltatások	20	19
Orvosi és mérőműszerek	49	45	Biztosítás	30	39
Autóipar	35	32	Távközlés	45	27
Űreszközök	56	55	Építőipar	45	37
Élelmiszerek és italok	46	34	Egyéb üzleti szolgáltatások	42	20
Vas, acél és fémtermékek	36	24	Személyes és kulturális szolg.	36	35

Forrás: ECORYS (2009): Annexes, p. 251.

A hatáselemzések mindegyike egyetért abban, hogy az összes résztvevő ország előnyökre tesz szert, a különbség csak ezen előnyök mértékében jelentkezik, az pedig a megállapodás végső tartalmától és átfogó jellegétől függ majd. (CEPR 2013; Felbermayr–Heid–Lehwald 2013; Felbermayr–Larch 2013). Ha a problematikus területek (az ún. érzékeny szektorok, mint a mezőgazdaság, kulturális termékek) kimaradnak a megállapodásból, vagy a szabványok kölcsönös elismerése korlátozott marad, vagy csak részben kerül sor liberalizálásra ezeken a területeken, a nyereség jelentősen kisebb mértékű lesz, szinte nem is érdemes megkötni a TTIP-et ennyire korlátozott tartalommal. (CEPR 2013: 2, illetve GED 2013: 21-25).

A hatáselemzések egyike sem képes megbízhatóan előre jelezni teljes körűen a gazdasági következményeket, s még kevésbé alkalmas politikai gazdaságtani szempontokat figyelembe venni (ez nem is céljuk, de ezek nélkül még a legkifinomultabb módszertanon alapuló közgazdasági elemzés értelmezése is haszontalan lehet), vagy gazdaságpolitikai és politikai válaszokat megragadni sem a résztvevő országokban, de még kevésbé harmadik országok viszonylatában. Ezek alapvetően módosíthatják a költség-haszon elemzésekből kirajzolódó képet. További fontos korlátozó tényező, hogy a környezetvédelmi vagy fogyasztóvédelmi hatások számbavétele is nehéz mindkét

¹³A módszertanról és az eredmények részletesebb értelmezéséről lásd: ECORYS (2009): Annexes, pp. 247-253.

oldalon. (Ez egyben kijelöli a további kutatás irányát is: a gazdasági előrejelzések mellé az e területeken várható változásokat is elemezni kell, s csak a két szempontrendszer együttes vizsgálatával mondható viszonylag teljes körűnek a következmények feltárása.) Azt is figyelembe kell venni, hogy az EU egységes piaca – és más szabadkereskedelmi megállapodások tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a piacok megnyitása és a liberalizáció veszteségeket is okozhat még a résztvevő országok számára is. Görögország esete és az EU más államainak tapasztalatai is azt jelzik, hogy a kereskedelem liberalizációhoz és a még mélyebb gazdasági integrációs kezdeményezésekhez kapcsolódó kockázatok nagyszámúak és sokszor előre nem jelezhetőek lehetnek, illetve több csatornán keresztül is jelentkezhetnek. A probléma lényege, hogy a kevésbé fejlett európai uniós országok, vagy azok, amelyek nem kellően versenyképesek, illetve gazdasági szerkezetük nem kompatibilis a liberalizált környezettel nem tudják kihasználni a jelentkező pozitív hatásokat. Esetükben a nemzetközi kereskedelem liberalizációjához kapcsolódó veszteségek kockázata nem elhanyagolható, különösen, ha a gazdaságpolitika nem segíti elő a nemzetközi versenyben való hatékonyabb fellépést. A kisebb haszon vagy akár az esetleges veszteségek lehetősége összhangban van azokkal a közgazdasági elméletekkel is, amelyek nem hisznek a nemzetközi gazdasági liberalizáció mindenki számára kedvező, pozitív összegű kimenetelében.¹⁴ Ezen megfontolások alapján a megállapodás hatása a kevésbé fejlett közép-európai tagállamokra elméletileg kettős lehet. A TTIP hozzájárulhat a globális gazdasági hálózatokba való mélyebb integrációjukhoz a nemzetközi befektetések élénkülése révén, viszont gazdasági szerkezetük, alacsonyabb fejlettségi színvonaluk megalapozottan igényel óvatosságot.

A megállapodás várt előnyei alapvetően hasonlóak azokhoz, amelyeket az Európai Egységes Piac létrehozását előzően feltételeztek az EU-országok számára. Ennek

¹⁴ Ha egy kicsit visszatekintünk a gazdaságtörténetben, világossá válik, hogy napjaink fejlett országai egykor igen óvatos stratégiát folytattak a nemzetközi kereskedelemben, pl. az USA, Németország, vagy sokkal később egyes távol-keleti országok. "Az első szakaszban szabaddá kell tenni a kereskedelmet a fejlettebb országokkal, hogy ki tudjanak emelkedni a barbarizmusból és mezőgazdaságuk jelentősen fejlődjön. A második szakaszban kereskedelmi korlátozásokat kell alkalmazniuk, hogy elősegítsék a feldolgozóipar, halászat, hajózás és külkereskedelem fejlődését. Az utolsó szakaszban, amikor elérték a vagyon és a hatalom legmagasabb szintjét, fokozatosan vissza kell térniük a szabadkereskedelem elvéhez és a korlátlan versenyhez mind belföldön, mind pedig a külföldi piacokon, hogy így a mezőgazdasági, feldolgozóipari termelők és kereskedők ne lustuljanak el, és megőrizzék megszerzett előnyeiket." (Saját fordítás, List 1916: XX)

megfelelően a Bizottság várakozása a hatáselemzések alapján az, hogy a kereskedelmi és a beruházási akadályok megszüntetése növekvő jövedelemhez, beruházási aktivitáshoz vezet a hatékonyabb munkaerőpiac vagy éppen a bővülő piacméret következtében javuló értékesítési lehetőségek következtében. Ezek az előnyök alapvetően a piactorzító eszközök kiiktatása következtében valósulhatnak meg. A fogyasztók előnyökhöz jutnak minden országban az alacsonyabb áraknak köszönhetően és a hazai termelők esetleges veszteségeit meghaladják a növekvő verseny miatt bővülő piaci lehetőségekből adódó előnyök, így összgazdasági szinten az előnyök kerülnek túlsúlyba. A növekvő verseny és a nagyobb piac ösztönzik a fejlődést, illetve az új technológiák használatát, ami javítja a termelékenységét, csökkenti a költségeket, növeli az életszínvonalat stb., s mindezek következtében a növekedési ráta magasabb lesz, és új állások jönnek létre. (Vetter 2013: 4).

Másrészt azonban a piaci erőiben való ilyen erős hit és a liberalizációtól minden érintett számára előnyöket jelző várakozás legalábbis megkérdőjelezhető egy olyan gazdasági válság utáni időszakban, amikor a közgazdasági gondolkodást is sokkal óvatosabb megközelítések kezdték el jellemezni.¹⁵ Ami az egységes piaci típusú integráció hatásait illeti, a kérdést a költségek oldaláról is megközelíthetjük, amely szerint az ilyen típusú kezdeményezések a globalizáció kedvezőtlen hatásait is becsatornázzák (1) a növekvő verseny miatt a munkahelyek elvesztésével; (2) a hanyatló iparágakban a gyengébb, kisebb hazai piaci szereplők kedvezőtlen pozíciója következtében; (3) valamint a strukturálisan gyengébb régiókban jelentkező negatív folyamatok miatt. Az EU-ban különösen ez utóbbi típusú kedvezőtlen hatásokat a regionális és strukturális politikák keretében igyekeztek orvosolni, amelyek azonban nem tekinthetők feltétel nélkül sikeresnek az erősödő regionális különbségek tükrében. Ezen politikák kialakítása mindenesetre jól jelzi, hogy az egységesülő gazdasági térben lehetnek vesztesek.

¹⁵ Ahogy Joseph Stieglitz írja: "A neo-liberális piaci fundamentalizmus mindig is bizonyos érdekeket szolgáló politikai doktrína volt. Soha nem támasztotta alá a közgazdasági elmélet...Mára az is világos kell legyen, hogy a történelmi tapasztalat sem bizonyítja. Ennek a leckének a megtanulása lehet a világgazdaságot veszélyeztető kockázatok elkerülésének módja." Lásd: <http://www.project-syndicate.org/commentary/the-end-of-neo-liberalism>

Ma már nyilvánvaló, hogy az egységes piac létrehozása előtt készített *ex-ante* hatáselemzések a kereskedelem előtti akadályok teljes körű felszámolásával kapcsolatban irreálisan optimista képet festettek a várható kedvező hatásokról (Cecchini, Catinat, Jacquemin 1988)¹⁶ és nem tudták megfelelő módon felvázolni azokat a kedvezőtlen hatásokat, amelyekkel az EU kevésbé fejlett országai a későbbiekben szembesültek. Ezek a kedvezőtlen hatások alapvetően a vállalati szektor gyenge alkalmazkodóképességében, a külkereskedelmi egyenleg romlásában, a regionális különbségek növekedésében és a közvetlen tőkebefektetések alacsony szintjében tükröződtek leginkább. A különböző értékelések csak felszínesen érintik az egységes piac sikerességének/sikertelenségének kérdéseit (Straathof et al. 2008; Boltho, Eichengreen 2008; Copenhagen Economics 2012). Még ha meggyőzően lehet is érvelni amellett, hogy az Európai Unió jelenlegi gazdasági nehézségeit nem az egységes piac létrehozása és működése okozta, számos politikus és a közvélemény számára is a kudarc percepciója igen erős.¹⁷ Az elmúlt két évtized során a világ más részeihez képest az EU gazdasági teljesítménye relatíve romlott, vagyis az egységes piac létrehozásának fentebb említett elsődleges célját nem sikerült elérni.

Mindezek figyelembe vétele mellett egy fontos tényezőt kell kiemelni: a V4-országok eltérőek a hasonló fejlettségű „sztenderd” országoktól, elsősorban a nemzetközi gazdasági integrációjuk jellege következtében. Ezek a gazdaságok fontos közös jellegzetességekkel rendelkeznek (gazdasági szerkezet, az átalakulás tapasztalatai, a nemzetközi munkamegosztásban betöltött szerepe), amelyek jelentősen eltérőek az egységes piac létrehozásakor kevésbé fejlett EU-tagállamok adottságaihoz képest.¹⁸ A

¹⁶ A Cecchini Report 4,25-6,5% közötti pozitív GDP-hatással kalkulált a 12 tagállamot tekintve az Egységes Piac hozhatóságát. Az ex-post elemzések egyike sem támaszt alá 2-2,2%-nál nagyobb hatást és ráadásul “[...] az Egységes Piac közgazdasági elemzése...konceptuális nehézséget hordoz magában az Egységes Piac és a globalizáció, illetve az euro bevezetése hatásainak elkülönítésében.” (Vetter 2013: p. 3.)

¹⁷ Az Európai Bizottság számítása szerint 1992 és 2008 között 2,13% pótlólagos GDP növekedésre került sor és 2,77 millió állás jött létre (European Commission 2012). Érdekes lenne látni természetesen, hogy mennyi munkahely és GDP veszett el az országok közötti mély integráció következtében. Arról nem is beszélve, hogy a válság kitörése utáni időszakban vajon mennyire erősítette fel a negatív hatásokat az egységes piac megléte. „Az egységes piac (...) népszerűtlenebb, mint valaha, miközben Európának többre van belőle szüksége, mint bármikor... Más politikai prioritásokhoz képest az Egységes Piac a „múlt” ügye.” (Monti 2010: p. 6.)

¹⁸ A közös jellegzetességek mellett a V4-országok gazdasági fejlődése és gazdaságpolitikai stratégiái közötti eltérések is jelentősek, ami a következő évekre eltérő növekedési potenciált és fenntarthatósági pályát jelez előre. Különösen az üzleti beruházások közötti eltérések és azok jövőbeni trendjei okozhatják

V4-ek erőteljesen nyitottá váltak a külföldi gazdasági kapcsolatot tekintve, ami nemzetközi versenyképességüket nagymértékben erősítette. Mindegyikük jelentősen profitált a külföldi tőkebefektetések gazdaságmodernizációs hatásaiból, s a nemzetközi vállalatok hálózatába való beintegrálódás fontos fejlődési tényezővé vált a régióban, s a V4 ma néhány tagállamot leszámítva az EU leginkább exportorientált területe, s alapvetően a német autógyártók által dominált autóipari fellegrárrá vált. Ez az iparág a GDP előállításában kiemelkedő szerepet játszik Magyarországon, Szlovákiában és Csehországban, s Lengyelországnak is jelentős autóipari kapacitásai vannak.¹⁹ Ezen jellegzetességek következtében a TTIP még kevésbé ambiciózus formájában is („egyszerű” szabadkereskedelem az USA és az EU között) jelentős lehetőségeket teremthet a V4-térség számára a kereskedelem területén és hozzájárulhat ahhoz, hogy a megállapodás elősegítse a gazdasági növekedés gyorsítását.²⁰

a térség országai közötti divergencia mélyülését, illetve ezen a területen számos ösztönző, a feltételeket és eredményeket javító stratégiák kialakulására számítani. A választott utak nagymértékben befolyásolhatják a V4-országok egymáshoz viszonyított relatív pozícióját. Kérdés, hogy ez globális szinten mennyire választja szét a régiót alkotó országok együttes kezelését.

¹⁹ A V4-országok az autóipart tekintve erőteljesen beintegrálódtak a globális értékláncokba (GVC – Global Value Chains), s számukra a termelési, szolgáltatási upgrading különleges jelentőséggel bír. Lásd: Magdolna Sass and Andrea Szalavetz: Industrial policy options for catching-up GVC actors: the Visegrad countries in the post-crisis GVC environment”. *Conference Paper*. European Association for Evolutionary Political Economy (2013). http://www.eaeparis2013.com/papers/Full_Paper_Magdolna-Sass.pdf

²⁰ Amennyiben bizonyos alapfeltételek megvalósulnak, akkor a TTIP hatásai a régió egészében hasonlóképpen alakulhatnak. A gazdaságpolitikai és politikai megközelítések eltérése esetén jelentősebb differenciálódás sem zárható ki.

2. táblázat: Az EU-ból az USA-ba irányuló export növekedésének előrejelzése ágazonként (% és millió euró), 2027-ig²¹

	Kevésbé ambiciózus TTIP		Ambiciózus TTIP	
	százalék	millió euro	százalék	millió euró
Mezőgazdaság, erdőgazd., halászat	16,30	1882	15,1	1743
Egyéb elsődleges ágazatok	0,50	45	0,6	55
Feldolgozott élelmiszer	26,1	7690	45,5	13450
Vegyí áruk	20,00	16157	36,2	29895
Elektromos gépek	18,30	1336	35	2555
Járművek	71,00	41700	148,7	87358
Egyéb közlekedési eszközök	13,20	4678	25,5	9037
Egyéb gépek	7,60	8577	6,6	7448
Fémek és fémtermékek	42,40	7781	68,2	12516
Fa- és papíripari termékek	10,80	1741	19,9	3209
Egyéb feldolgozott termékek	23,00	11230	22,8	11132

Forrás: CEPR 2013: 68.

A CEPR kalkulációja alapján a legnagyobb exportbővülés a fémek és fémtermékek (42,40 és 68,20%), valamint a járművek (71,00 and 148,70%) esetében következhet be 2027-re (egyébként érdekes kérdés, hogy miért éppen 2027-et választották referencia évnak a hatások megítélését illetően). Függetlenül a megállapodás tartalmától, ezen termékcsoportok számára jelentkehetnek a legnagyobb pótlólagos előnyök az áruforgalom liberalizálásából. Mindkét scenáriót tekintve a járművek esetében legnagyobb a kedvező változás. A kereskedelebővülés ebben a szektorban igen erős, ami a transzatlanti kereskedelem integrálódási mintáit, terjedelmét is nagymértékben átalakíthatja. Az EU oldalán jelentkezik most a magasabb vámtarifák, míg az NTB-k mindkét oldalon nagyok. Ebből pedig az következik, hogy jelentős autóiipari termeléssel, exporttal rendelkező országok esetében erőteljes változások következhetnek be.

2. Az előnyök lehetséges csatornái a V4-országok esetében

A V4-térség nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedően nyitott a külkereskedelmet illetően, az áruforgalmat tekintve exportkoefficiensük általában 80-90% körül, vagy afölött alakul (Szlovákia 89,9%, Magyarország 83,1%, Csehország pedig

²¹ A kevésbé ambiciózus és az ambiciózus TTIP-megállapodás jellegzetességeit és azok leírását lásd: CEPR (2013): p. 28.

81,3% 2013-ban).²² Importkeresletük szintén jelentős, részben az exporttermelés nagyfokú importigénye, részben pedig a háztartások fogyasztásában jelentkező magas importhajlam következtében. (Németország, amely az utóbbi években az EU többi régi tagállamához képest erőteljesebb és sikeresebb exportorientált stratégiát követett, 40% körüli áruexport/GDP mutatóval rendelkezett 2013-ban az Eurostat adatai alapján számolva). Ez a nyitottság magyarázza, hogy a V4 esetében a különböző hatáselemzések jelentős addicionális növekedési és gazdaságdinamizálódási hatásokat jeleznek előre az egyezmény életbe lépése esetében, elsősorban az USA-ba irányuló indirekt kivitt érintő hatások révén. (Az előállított termékek az Egyesült Államok piacát vagy közvetlenül érik el, vagy pedig a transznacionális vállalatok hálózatán keresztül közbenső termékként, részegységként kerülnek beépítésre az USA-ba irányuló exporttermékekbe, s így indirekt módon jutnak el oda.) Fontos megjegyezni, hogy számos EU-állam esetében az összesített kedvező hatások nagyobbak, mint amire a V4-országokban lehet számítani.²³ Ebben az játszik szerepet, hogy az Egyesült Államokkal fenntartott közvetlen külkereskedelmi (és tőke) kapcsolat a V4-országokhoz képest jelentősebb súlyt tölt be nemzetközi gazdasági kapcsolataikban. A V4-országok racionálisan minden olyan liberalizációs lépésben érdekeltek lehetnek, ami az EU és harmadik országok viszonylatában kerül bevezetésre. A stabil gazdasági növekedéshez a bővülő exportértékesítés elengedhetetlen, már csak a belső felvevőpiac korlátozott mérete miatt is. A belföldi piac méretének országok közötti különbségeiről, valamint a jelentősen különböző vásárlóerőről nem elfeledkezve kiemelendő, hogy ha ezekben az országokban a cégek értékesítéseiket növelni kívánják, akkor a nemzetköziesedéshez képest más alternatívák csak korlátozott eredménnyel kecsegtetnek.

²² Lengyelország külkereskedelmileg kevésbé nyitott, köszönhetően az ország belső piaca méretének.

²³ Lásd pl. GED (2013): p. 24.

3. táblázat: Az NTB-k megszüntetéséhez köthető becsült költségcsökkenés a Transzatlanti árukereskedelem néhány szektorában (%)

	USA export az EU-ba	EU export az USA-ba
Élelmiszer és italok	56,8	73,3
Vegyí áruk	23,9	21,0
Elektronikai termékek	6,5	6,5
Gépjárművek	25,5	26,8
Textil és ruházat	19,2	16,7
Fémek és fémtermékek	11,9	17,0
Fa és papíripari termékek	11,3	7,7
Átlag, áruk	21,5	25,4

Forrás: Ecorys (2009): Annexes, p.214. Table III.2.

A másik csatorna, amelyen keresztül a TTIP-hez köthető előnyös hatások térségünkben a leginkább érvényesülhetnek, a külföldi befektetéseket érinti. Bár a V4-ek továbbra is alacsony termelési költségű országok az EU fejlettebb országaihoz képest, az igazán „olcsó” lokációnak számító távol-keleti országokkal bizonyos termelési tevékenységekben költségoldalról nem tudnak versenyezni. A hosszú távú fejlesztési stratégiában éppen ezért is aligha spórolható meg a magasabb technológiai szintre lépés, amikor a versenyképesség alapvetően a jól képzett munkaerőtől és a technológiai előnytől függ, semmint az olcsó humán erőforrástól. Ennek egyik logikus útja a technológia-intenzív külföldi beruházások vonzása. E szempontból az Egyesült Államokból érkező termelő és szolgáltató cégek beruházásai fontos forrását jelenthetik a TTIP lehetséges kedvező hatásainak. A tőkebefektetésekkel kapcsolatos további lehetőség, hogy amennyiben a nagy nyugat-európai cégek piacra jutási lehetőségei jelentősen javulnak az Egyesült Államok piacára, ami növekvő értékesítéseket tesz lehetővé, ezek számára logikusan merülhet fel további termelés kihelyezés a nyugat-európaihoz képest mégiscsak olcsóbb közép-európai térségbe.

Egy következő, speciális FDI csatorna a harmadik országokból (amelyek nem részesei az egyezménynek) érkező vállalatok befektetése. Integrációs kezdeményezések még kezdetleges szabadkereskedelmi formájukban is ösztönözhetik harmadik országok vállalatait, hogy a területen belülré kerülve férjenek hozzá kereskedelmi akadályoktól mentesen a megnövekedett piachoz. Elméletileg felvethető, hogy olyan harmadik országokból származó cégek, amelyek végcélja az Egyesült Államokba történő

exportálás, ezt szem előtt tartva új, vagy pedig bővítő beruházásokat hoznak a térségbe. A „big bang” EU-bővítés időszakát tekintve jelentős FDI beáramlásra került sor a térségben még a tagság bekövetkezte előtt, amelyben szerepet játszottak az EU-n kívülről érkező befektetők is. (Bevan, Estrin 2004: 777; Balázs 2014: Chapter 1). Az ilyen beruházások nagysága aligha lenne túl jelentős (nem valószínű, hogy nagyszámú USA-ba exportálni kívánó cég gondolná belépési pontnak a közép-európai térséget), de elméletileg ez a lehetőség sem zárható ki.

A V4 exportja alapvetően az FDI-hez kapcsolódó feldolgozóipari cégek tevékenységéhez köthető. Az exportorientált növekedési és gazdasági stratégia sikere számos tényező kedvező alakulásától függ, sok kockázattal és kihívással is szembesül. (Inotai 2013: 5). Ezen keretek mellett racionálisnak tűnik az a várakozás, hogy a térség a következő években is nagy mértékben nyitott marad a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokat tekintve. Így a nemzetközi kereskedelemben jelentkező könnyítések, javuló feltételek segítik ezeket az országokat, hogy közvetlen és közvetett csatornákon keresztül magasabb kereskedelmi volumeneket érjenek el. Azok az országok, amelyek a külkereskedelem-orientáltságot figyelmen kívül hagyják, nagy valószínűséggel már viszonylag rövid távon fenntarthatósági problémákkal fognak szembesülni. Ezek alapján a V4-országok esetében az exportszerkezet további korszerűsítése és a technológiai szint emelése reális és fenntartható gazdasági stratégiának tűnik. Mindez persze jelentős beruházásokat igényel a humán- és a fizikai infrastruktúrába, illetve az üzleti környezet javítását is feltételezi. Ha ezek a feltételek fennállnak, akkor a TTIP elméletileg új lehetőségeket nyithat a térség számára is a gazdasági növekedés elősegítésével, illetve az FDI további bevonásához potenciálisan köthető modernizációval (upgrading).

Szemben a rangos elemzések szinte egyoldalúan pozitív megállapításaival, fel kell hívni a figyelmet, hogy kedvezőtlen vagy a várthoz képest sokkal kedvezőtlenebb hatások bekövetkezését sem lehet egyértelműen kizárni, amely a V4 és a többi perifériális/félperifériális EU-tagállamra vonatkozó képet árnyaltabbá teszi. (CEED 2013: 5). A legfontosabb kihívás, hogy számos országban a gazdaság kettős szerkezettel rendelkezik: néhány nagy transznacionális vállalat segítségével a gazdaság egy része

beintegrálódott a globális termelési láncok hálózatába, míg a többi rész nem kapcsolódik a nemzetközi kereskedelmi folyamatokhoz az exportálható, versenyképes termékek hiánya következtében. Mindemellett az Európai Unió belső gazdasági ellentmondásai következtében a liberális gazdasági rendszer melletti elkötelezettség mérséklődni látszik sok helyen, s az alkalmazott gazdasági eszközöket és módszereket tekintve a visegrádi régió nem tekinthető homogénnek. Ez egyre lényegesebb kérdés a régióban, ahol a gazdasági és politikai átalakulástól azt várták, hogy az országokat szorosan és véglegesen beintegrálja a nyugati típusú intézményi és értékhálózatokba.

Mindezen tényezőket mérlegelve az exportot, FDI-t és GDP növekedést tekintve a közép-európai országok esetében az előnyök felülmúlhatják a lehetséges kedvezőtlen hatásokat (CEPA 2013: 6). Ez nem azt jelenti, hogy hosszú távon a kapcsolódó strukturális változások csak előnyökkel járnak, de azt igen, hogy pótlólagos gazdaságdinamizáló hatások jelentkeznek majd. Az előnyök jelentősen nagyobbak lehetnek a nemzetközi áruforgalomhoz kötődően, mint egyes fejlettebb, de kevésbé nyitott gazdaság esetében.

3. Áruforgalom

A V4-országokban az elmúlt közel két évtizedben a kivitel alakulásának trendjei fontos szerepet játszottak a gazdasági növekedés kiegyensúlyozottságában, vagy éppen az egyensúlyi folyamatok megbomlásában. A háztartások a rendszerváltás után azonnal ki akarták elégíteni a korábban elhalasztott keresletüket, ami jó lehetőségeket teremtett az évtizedes hiánygazdaság után a külföldi cégeknek. A piac fogyasztási cikkekkel való elárasztása mellett a külföldi nagyvállalatok számára kedvező befektetési előnyök teremtdtek a privatizációs folyamat megindulásával is, aminek következtében fizetéseképtelen belföldi vállalatokat tudtak olcsón felvásárolni a kilencvenes évek elejétől kezdődően. Emellett az olcsó munkaerő és a különböző kedvezmények által vonzott zöldmezős exportorientált feldolgozóipari cégek beruházásai is megindultak. A „nyugati” vállalatok és üzlet hirtelen berobbanása a V4 piacára számos kedvező strukturális változással járt, s kialakította az exportorientált szerkezet alapjait,

ugyanakkor jelentős negatív következményeket is magával hozott (amit számos elemzés és tanulmány járt körül részletesen az elmúlt évtizedben).²⁴

A külgazdasági orientáltság és nyitottság a külső sokkokkal szemben sebezhetővé teszi a térséget, a nemzetközi integráltság kialakult mintája, illetve a külkereskedelem jellegének átalakulása ugyanakkor jelentősen enyhítheti a hagyományos földrajzi vagy ágazati kereskedelemfüggéssel járó kockázatokat. A nemzetközi hálózatokban való részvétel, a beszállítói szerep a keresletet földrajzilag sokkal szétterítettebbé teszi, mint az a külkereskedelem egyszerű földrajzi szerkezetéből kitűnik. A 2008-as gazdasági válság kezdetén az exportorientált térségbeli országok komoly exportvisszaesést, s ehhez kapcsolódóan GDP zuhanást szenvedtek el, de export-teljesítményük gyorsan újra bővült, a legtöbb nyugat-európai EU-tagállamhoz képest nagyobb ütemben. Mindez gyors GDP bővüléshez vezetett, elsősorban azokban az országokban, ahol a hazai gazdaságpolitikai lépések vagy strukturális problémák nem fékeztek a hazai keresletből adódó növekedési hatásokat olyan mértékben, ami a nettó export bővüléséből eredő növekedési impulzusokat semlegesítették volna.

A fejlődési-modell kérdések mindig előtérben kerülnek az olyan országokban, ahol a felzárkózás az alapvető célok közé tartozik. Az ilyen típusú feltörekvő gazdaságokban az exportorientáció (vagy másképpen az exportfüggőség) mindig jelentős vitákat vált ki, elsősorban a hosszabb távú fenntarthatóságot és a gazdasági, gazdaságszerkezeti következményeket illetően. Egyes országok az olcsó munkaerőre alapozzák fejlődési stratégiájukat (pl. Kína), máshol a kulcsfontosságú természetes erőforrások rendelkezésre állása formálja a modellt (Oroszország, olajexportáló országok stb.), vagy a méretgazdaságosság jelenti a kiinduló pontot. Ez utóbbinak a hatása különösen a kis országok számára kiemelkedő, ahol néhány exportorientált nagyvállalat jelenléte alapvetően tudja befolyásolni a GDP növekedési folyamatait, illetve a munkahelyek létrejöttét. Ezen eltérő országcsoportok kilátásai az exportorientációt és az FDI jövőjét tekintve jelentősen eltérőek.

²⁴ Lásd pl: "From plan to market: The transition process after 10 years" (contributors: Berend I., Svejnar J., Berglöf E., Welfens P., Gomulka S., Kopits G., Malle S., Menzinger J., Grigoriev L., Landesman M., Hare P., Nagy A., Elman M.), *Economic Survey of Europe*, No. 2/3 (1996). A Washington-i Konszenzuson alapuló átmenet értékelése és a választott átalakulási modell megítélése az egyes országokban ellentmondásos.

Az olcsó munkaerőre szakosodó országok a válság utáni gazdasági környezetben hosszabb távon nehézségekkel nézhetnek szembe. A költségtényezők nyilvánvalóan továbbra is fontosak maradnak beruházási vagy termelési döntések meghozatalakor, de a technológiai változások további gyorsulása időszakában a munkaerő képzettségi szintje és képességei mind meghatározóbbá fognak válni. Ez a jelenség már ma megfigyelhető a *reshoring* (visszatelepülés) gyorsuló folyamatában.²⁵ Ez a nagy feltörekvő országokat érintheti különösen kedvezőtlenül, amelyek fokozódó kényszerrel szembesülnek fejlődési modelljük átalakításában.²⁶ („Middle-income development trap”)

A természeti erőforrások, nyersanyagok exportjára szakosodott országok pozíciója erősnek látszik, annak ellenére, hogy az elmúlt évtizedben jelentős áremelkedésre került sor az érintett termékek körében. Emiatt a jövőbeni áralakulás kiszámíthatatlanabb, de inkább az árnövekedés további folytatódása valószínűsíthető.²⁷ (Nyilvánvaló, hogy ezek az országok is gazdasági szerkezetük diverzifikálására kényszerülnek, de ezt a fejlesztési modellt keresleti s áralakulási oldalról egyelőre kevesebb veszély fenyegeti, így ez a stratégia aligha változik jelentősen a következő évtizedet tekintve.)

A harmadik csoport olyan exportorientált kis országokat ölel fel, amelyek nem rendelkeznek könnyen exportálható természetes erőforrásokkal, s exportkoefficiensük (export/GDP) magas. Ezen országok gazdasági fejlődése meghatározó módon a nem nyersanyag alapú exporttól függ, alapvetően a szűk belföldi piac következtében. Mivel exportteljesítményük jórészt az FDI-hez köthető, s a belföldi vásárlóerő mérsékelt, olyan stratégiákat kell fenntartaniuk, amelyek ezt a kiviteli teljesítményt hosszabb távra is

²⁵ Paul A. Krugman, Robots and Robber Barons: “[...] az egyik oka, hogy számos high-tech feldolgozóipari cég az utóbbi időben visszatelepült az Egyesült Államokba az, hogy a számítógépek legértékesebb egységét, az alaplapot robotok állítják elő; ezért az olcsó ázsiai munkaerő már nem ok arra, hogy ezeket az alkatrészeket külföldön készítsék.” *The New York Times*, December 10, 2012. http://www.nytimes.com/2012/12/10/opinion/krugman-robots-and-robber-barons.html?_r=1& A BCG jelentése ugyancsak jelentős következményeket tulajdonít a *reshoring* jelenségének a 2015-től kezdődő időszakra: <http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcm:12-144944>

²⁶ Ruchir Sharma, “Broken BRICs,” *Foreign Affairs*, Volume 91. No. 6. (2012): pp. 2-8.

²⁷ Például: International Energy Outlook 2013 (US. Energy Information Administration, <http://www.eia.gov/forecasts/ieo/?src=Analysis-f4>)

biztosítják. Ez a gazdasági és politikai gazdaságtani racionalitás képezi az alapját a TTIP hatásmechanizmusainak előrejelzésének.

A V4-ek közvetlen exportja az USA-ba kicsi (bár az elmúlt években nagyon dinamikusán bővül mind abszolút értékét, mind pedig a teljes exportban betöltött részarányát tekintve – lásd később), sokkal nagyobb hatások kötődnek az indirekt exporthoz. Ez a legtöbb EU tagállamhoz képest eltérő sajátosság, éppen ezért a közvetlen exporthatások mellett nagy hangsúllyal szükséges vizsgálni a közvetett exportra gyakorolt hatásokat.

3.1. EU kereskedelem

A V4-országok exportjának földrajzi megoszlásában az Európai Unió kiemelkedő szerepet tölt be, súlya a legtöbb más EU-tagállam kivitelének összetételéhez képest kiugró. Az EU ilyen meghatározó súlya földrajzi tényezőkön túlmenően a kilencvenes éve után lezajlott gazdasági transzformáció jellegével magyarázható, s azzal, hogy a térségbe befektető cégek döntő hányada közeli fejlett EU-országokból érkezett, meghatározó módon Németországból.

4. táblázat: Az EU-27-be irányuló export aránya az összexportban (%)

	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	66,6	65,1	64,2	62,7	61,8
Csehország	84,8	84,0	83,1	81,0	80,8
Magyarország	78,7	77,2	75,9	75,7	76,5
Lengyelország	79,6	79,1	78	75,7	74,6
Szlovákia	85,9	84,4	84,8	83,8	82,6

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Míg Németország súlya a V4-exportban némiképpen alacsonyabb, mint az EU-hoz való csatlakozás előtti időszakban, a válság utáni években ez az arány lassan újra növekedni kezdett. Ez a fokozatos súlynövekedés a következő években várhatóan tovább folytatódik, köszönhetően az utóbbi 3-4 évben eszközölt, főleg kapacitásbővítő német beruházásoknak, melyek mostanában vagy a közeli időszakban lépnek be a termelésbe (Ugyanakkor nem zárható ki, hogy a végtermékek közvetlenül EU-n kívülre

kerülnek, ami az USA-ba irányuló közvetlen exportot bővítheti.) Másrészt az intra-V4 kereskedelem a csatlakozás utáni években növekedni kezdett. A Németországba és a V4-be irányuló összes export viszonylag nagy stabilitást mutat, s már több mint egy évtizede az 50-55% közötti tartományban van.

5. táblázat: Németország és a V4 súlya a V4-országok intra-EU exportjában (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Németország	40,09	32,31	32,85	33,00	33,38	33,52	33,85
V4	12,78	18,48	17,68	18,31	19,27	19,88	19,59
Németország+V4	52,87	50,80	50,53	51,31	52,65	53,40	53,44

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Középtávon, ami a TTIP hatásait tekintve a leglényegesebb, nem várható az EU részarányának jelentős változása a V4 egészét tekintve, alapvetően az FDI-n alapuló szoros kapcsolódás következtében. Ez a kapcsolat továbbra is kedvező mind a befektetők, mind pedig a fogadó országok számára. A nyugati befektetők számára ez lehetővé teszi a „...globalizáció menedzselését a közép- és kelet-európai térség menedzselésével. A globális kihívások sikeres kezelése a közeli háttérterület menedzselésével kezdődik. Amíg úgy tűnik, hogy a földrajzi közelséghez alacsonyabb költségek párosulnak, addig egyes szereplők megkísérelhetik annak kihasználását...Minimálisan ez több tízmillió új fogyasztóhoz való hozzáférést jelent, de ez magában foglalhatja a KKE-országok alacsonyabb költségszintjének a kihasználást mind a regionális, mind pedig az extra-regionális piacokon.” (Jacoby 2010: 1-2).

A V4 export-nagyhatalommá válását jól jelzi a térség súlyának az Európai Unió teljes exportjában bekövetkezett változása az elmúlt években. 2013-ra a 4 ország, mint egész jelentősége a teljes EU-exportban (extra+intra EU) szinte az összes nagy tagállam exportjának súlyát meghaladta úgy, hogy a csatlakozás előtti időszakhoz (2003) képest részarányát csaknem megkétszerezte.²⁸ Ez az adat dinamikus változásokat jelez a teljes európai uniós külkereskedelmi forgalmat tekintve, és még az egyébként jelentős és sikeres exportteljesítményt felmutató Németországgal összevetve is látványos

²⁸ A számítások és a statisztikák az EU-27 adatokon alapulnak. Ez nem sokban tér el az EU-28 adatoktól Horvátország elhanyagolható súlya miatt ezeken a területeken.

eredmény, amely pedig nagymértékben koncentrált a harmadik országokkal folytatott külkereskedelemre. (Kína 2013-ra Németország harmadik legfontosabb külkereskedelmi partnerévé vált).²⁹

Ez egyértelműen jelzi a térség exportexpanzióját, noha a kivitel bővülésének dinamikáját tekintve jelentősek a különbségek a négy ország között. Összességében azonban a V4 az EU legfontosabb exportbővítő területévé vált az elmúlt években. A teljes áruexportban a V4-országok jelentősége együtt mára meghaladja olyan nagy országokét, mint Olaszország, az Egyesült Királyság, vagy éppen Spanyolország, és közel azonos Franciaországéval.

6. táblázat: A V4 és egyes országok súlya a teljes EU-27 (extra+intra) exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	100	100	100	100	100	100	100
Németország	23,87	24,34	24,33	24,34	24,25	24,22	23,96
Spanyolország	4,96	4,74	4,94	4,92	5,04	5,09	5,20
Franciaország	12,45	10,37	10,55	10,13	9,81	9,80	9,56
Olaszország	9,51	9,14	8,84	8,65	8,61	8,64	8,54
Egyesült Királyság	9,71	7,95	7,72	8,04	8,33	8,15	8,94
V4	5,32	8,36	8,44	8,76	8,95	9,08	9,20
Csehország	1,55	2,47	2,45	2,57	2,68	2,71	2,66
Magyarország	1,37	1,83	1,80	1,85	1,85	1,79	1,78
Lengyelország	1,71	2,87	2,97	3,09	3,10	3,20	3,33
Szlovákia	0,69	1,20	1,22	1,25	1,31	1,39	1,42

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Az áruexport gyors bővülése egyaránt megfigyelhető az extra- és az intra-EU viszonylatban. Nem meglepő módon az intra-EU exportban a térség részesedése meghaladja az extra-EU exporton belüli arányt, de az utóbbi esetében az elmúlt néhány évben a súlynövekedés dinamikusabbnak bizonyult. Mindez azt is jelzi, hogy a jelenlegi nemzetközi gazdasági környezetben a V4 harmadik országok viszonylatában is rendelkezik olyan versenyelőnyökkel a többi tagállamhoz képest, ami azoknál erőteljesebb exportbővülést tesz lehetővé.

²⁹ Foreign trade ranking of Germany's trading partners in foreign trade. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2014.

7. táblázat: A V4 és egyes országok súlya a teljes intra-EU-27 exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100
Németország	22,5	22,9	22,8	22,5	22,4	22,0	22,0
Spanyolország	5,4	4,9	5,2	5,2	5,2	5,2	5,3
Franciaország	12,1	9,8	9,9	9,5	9,3	9,2	9,2
Olaszország	8,6	8,0	7,6	7,6	7,5	7,4	7,3
Hollandia	11,0	12,6	12,6	13,2	13,1	13,7	13,5
Egyesült Királyság	8,4	6,6	6,4	6,5	6,5	6,5	6,3
V4	6,6	10,0	10,3	10,9	11,2	11,5	11,6
Csehország	2,0	3,1	3,1	3,3	3,5	3,5	3,5
Magyarország	4,7	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2
Lengyelország	2,0	3,3	3,5	3,8	3,8	3,9	4,0
Szlovákia	0,9	1,5	1,6	1,6	1,7	1,9	1,9

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

8. táblázat: A V4 és egyes országok súlya a teljes extra-EU-27 exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100	100
Németország	26,8	27,3	27,4	27,8	27,6	28,0	27,1
Spanyolország	3,9	4,4	4,5	4,4	4,7	5,0	5,0
Franciaország	13,3	11,5	11,9	11,4	10,7	10,8	10,2
Olaszország	11,5	11,5	11,2	10,6	10,6	10,7	10,5
Egyesült Királyság	12,7	10,8	10,4	10,9	11,6	10,8	13,2
V4	2,6	4,7	4,5	4,9	5,0	5,2	5,2
Csehország	0,6	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,3
Magyarország	0,7	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1
Lengyelország	1,0	1,9	1,8	1,9	1,9	2	2,2
Szlovákia	0,3	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

A V4-országok a nemzetközi kereskedelembe alapvetően a SITC-7 termékcsoporton keresztül integrálódtak (elsősorban a gépek és szállítóeszközök révén). Alacsonyabban fejlett, vagy éppen jelentős gazdasági szerkezetváltást megvalósító országok esetében az ilyen típusú bekapcsolódás megvalósításához vagy megerősítéséhez fokozódó mértékben járulnak hozzá a globális értékláncok (GVC, global value chains). Napjaink világgazdaságában a GVC-hez való kapcsolódás lehetőséget jelenthet a GDP bővítéséhez és a modernizációhoz.³⁰ A V4-országok exportszerkezetének strukturális átalakulása

³⁰ Számos elmélet és tanulmány igyekszik megragadni a nemzetközi munkamegosztásban bekövetkező változásokat, a GVC-k terjedésének okait és jellegzetességeit. Az elméleti háttérrel és az előzményekkel

nagyrészt az EU-csatlakozást megelőző időszakban ment végbe, azután inkább csak kisebb módosulásokra került sor. A SITC-7 termékcsoport jelentősége a kivitelt illetően az elmúlt időszakban fokozatosan bővült, s figyelembe véve a régió szakosodásának és a külföldi tőkebefektetések trendjének alakulását, ez a folyamat a következő időszakban is várhatóan folytatódni fog, különösen, ha a TTIP mély, a kereskedelmi akadályok jelentős részét felszámoló szabadkereskedelmi egyezményé tud válni.

9. táblázat: A SITC-7 árucsoport súlya az EU-27-be, Németországba és a V4-be irányuló V4-exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	49,37	50,12	51,15	50,05	47,69	46,45	46,49
Németország	53,90	52,36	53,59	52,77	52,18	51,75	50,92
V4	31,87	37,39	37,64	37,90	34,11	34,06	35,62

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Az adatokból az is kiderül, hogy a V4 exportjában a SITC-7 termékcsoport súlya magasabb, mint az EU-27-é átlagosan, és jelentősen felülmúlja az intra-V4-exportban tapasztalható adatokat. Az intra-V4 kereskedelemben a SITC-7 súlya a csatlakozás előtti időszakhoz képest növekedett, aminek egyik fontos oka a nemzetközi vállalatok leányvállalatai közötti kereskedelem élénkülése.

Mindeközben a V4 növekvő mértékben vált fontossá a SITC-7 teljes intra-EU-27 kereskedelemben. Ebben a viszonylatban a V4-országcsoport 2013-ra 16%-ot ért el, ami sokkal magasabb érték, mint a legtöbb „nagy” EU-tagállamban, leszámítva Németországot. Míg a V4 súlya ebben az összevetésben 2003-ban még kisebb volt, mint Franciaországé vagy az Egyesült Királyságé, és csak Spanyolországét és Olaszországét múlta felül, az utóbbi években ez az aránya több mint háromszorosán haladta már meg a spanyol, és több mint kétszeresen az Egyesült Királyság értékét. Még Franciaországnak is jelentősen kisebb a súlya ma már az intra-EU-27 exportban a SITC-7 termékcsoportot tekintve, mint a Visegrádi csoportnak.

lásd pl: Sass-Szalavetz (2013): p. 491. Ezek azt mutatják, hogy a V4-országok erőteljesen integrálódtak a GVC-k rendszerébe, elsősorban a nagy külföldi vállalatok leányvállalati hálózatán keresztül, s az autóiipari ágazat növekvő fontosságú ebben. (Korábbi elemzések a bútoripar és az elektronikai ipar nagyfokú hasonló integrációját mutatták, de ezek szerepe az utóbbi időben jelentősen mérséklődött.)

10. táblázat: Egyes országok SITC-7 árucsoport exportjának aránya a teljes intra-EU-27 SITC-7 exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	100	100	100	100	100	100	100
Németország	27,4	28,1	27,3	27,3	27,7	27,5	27,1
Spanyolország	5,9	5,1	5,5	5,4	5,5	5,0	5,2
Franciaország	13,3	9,7	9,9	9,7	9,3	9,5	9,4
Olaszország	7,7	8,0	7,4	7,3	7,2	7,1	7,0
Egyesült Királyság	8,7	5,7	5,5	5,6	5,6	5,5	5,4
V4	8,0	14,0	15,0	15,6	15,7	15,9	16,0
<i>Csehország</i>	<i>2,5</i>	<i>4,6</i>	<i>4,7</i>	<i>5,1</i>	<i>5,5</i>	<i>5,5</i>	<i>5,4</i>
<i>Magyarország</i>	<i>2,6</i>	<i>3,5</i>	<i>3,6</i>	<i>3,7</i>	<i>3,5</i>	<i>3,4</i>	<i>3,4</i>
<i>Lengyelország</i>	<i>1.9</i>	<i>3.7</i>	<i>4.4</i>	<i>4.4</i>	<i>4.2</i>	<i>4.2</i>	<i>4.2</i>
<i>Szlovákia</i>	<i>1.0</i>	<i>2.2</i>	<i>2.3</i>	<i>2.4</i>	<i>2.5</i>	<i>2.8</i>	<i>3.0</i>

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Hasonló tendencia figyelhető meg a SITC-7 termékcsoporthoz extra-EU exportját tekintve is, de ebben a viszonylatban a V4-országok súlya egyelőre nem haladta meg a nagy országok többségének részarányát. A dinamika azonban látványos: a csatlakozás előtti időszakhoz képest a V4 súlya közel háromszorosára növekedett napjainkra, míg Franciaországé, Olaszországé vagy éppen az Egyesült Királyságé kisebb-nagyobb mértékben zsugorodott. Ez azt is mutatja, hogy a V4-országok feldolgozóipari exportjának földrajzi diverzifikációja gyors volt az utóbbi években. A diverzifikáció a világ nagyon eltérő részeire terjedt ki, beleértve az Egyesült Államokat, Kínát, de földrajzilag közelebbi országokat is.

11. táblázat: A V4 és egyes országok aránya a SITC-7 extra-EU-27 exportban (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EU-27	100	100	100	100	100	100	100
Németország	35,4	35	35,5	37,3	37,5	38,0	37,9
Spanyolország	3,0	3,2	3,2	3,1	3,4	3,3	3,7
Franciaország	14,3	11,4	11,9	11,5	10,7	11,0	10,4
Olaszország	9,8	10,6	11	9,8	9,8	9,4	9,7
Egyesült Királyság	12,1	9,6	9,8	10	9,9	10,7	10,8
V4	2,5	6,0	5,9	6,2	6,7	6,8	7,1
<i>Csehország</i>	<i>0,7</i>	<i>1,5</i>	<i>1,5</i>	<i>1,6</i>	<i>1,8</i>	<i>2,0</i>	<i>2,0</i>
<i>Magyarország</i>	<i>0,7</i>	<i>1,7</i>	<i>1,7</i>	<i>1,8</i>	<i>1,9</i>	<i>1,6</i>	<i>1,5</i>
<i>Lengyelország</i>	<i>0,7</i>	<i>2,0</i>	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>	<i>2,0</i>	<i>2,1</i>	<i>2,4</i>
<i>Szlovákia</i>	<i>0,4</i>	<i>0,8</i>	<i>0,9</i>	<i>1,0</i>	<i>1,0</i>	<i>1,1</i>	<i>1,2</i>

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Az áruexport szerkezetével összhangban a V4 extra- és intra-EU kereskedelme megerősíti, hogy a régió a SITC-7 termékcsoportban az átlagnál sokkal nagyobb mértékben volt képes bővíteni exportját. Ami még inkább érdekes, hogy a gazdasági válság után is tudta növelni részarányát ezen a területen, míg a nagy EU-országok súlya zsugorodott. Németország emelni tudta az extra-EU-27 kivitelének részesedését, de az intra-EU piaci részesedést tekintve nem került sor változásra. Ebből az is következik, hogy a régió exportja a SITC-7 termékcsoportot tekintve sokkal dinamikusabban növekszik, mint az EU-országok döntő többsége. E termékcsoport nagyon sokféle típusú terméket foglal magában, ezért a pontos hatások felmérése részletesebb elemzést igényel az országok közötti különbségek, illetve az ágazati folyamatok pontos megítélése érdekében.

Ezek az adatok arra is utalnak, hogy a régió exportteljesítménye a nagy, fejlett EU-tagállamokhoz képest eltérő pályát fut be. Mindemellett a térség exportszerkezete is jelentős átalakulást mutatott. A leggyorsabb szerkezetváltás Magyarországon következett be, ezt kicsit később Csehország, az ezredforduló környékén pedig Szlovákia és Lengyelország követte. A high-tech export (OECD definíció szerint) aránya már a kilencvenes évek végén magas szintre ugrott, s 2011-ben a GDP arányában 16,5% volt Magyarországon, 11,7% Csehországban, míg Németországban 5,3%-ot ért el. A teljes exporthoz viszonyítva ezek az arányok Magyarország esetében 17,3%, Csehországban

15%, Németországéban pedig 10,1% körül alakultak.³¹ Ezek az arányok 2012-2013 során kismértékben tovább tudtak emelkedni mindegyik országban.

A kereskedelem dinamikájában és a régió kivitelének átstrukturálódásában érdemes az elmúlt évek során a térségen belül kialakult különbségekre is utalni. A nagymértékben különböző kereskedelmi teljesítményekkel párhuzamosan (az intra-EU kereskedelemben Csehország részesedése 2,0%-ról 3,5%-ra, Magyarországon 1,7%-ról 2,2%-ra, Lengyelországban 2,0%-ról 4,0%-ra, Szlovákiában pedig 0,9%-ról 1,9%-ra növekedett 2003 és 2013 között) a térségen belüli relatíve pozíciókban is jelentős változások következtek be. A csatlakozás előtti évvel összevetve 2013-ra Szlovákia és Lengyelország relatív súlya növekedett (ami Szlovákiában az alacsonyabb kiinduló exportszint következtében nagyobb dinamikát takar), Csehországé nagyrészt változatlan maradt, míg Magyarország aránya jelentősen visszaesett.

12. táblázat: Az egyes országok aránya a V4 régió intra-EU-27 exportjában (%)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Csehország	30,03	30,95	30,12	30,50	31,08	30,73	29,99
Magyarország	25,62	21,06	20,55	20,12	19,59	18,94	19,00
Lengyelország	31,10	32,92	34,18	34,50	33,79	34,03	34,65
Szlovákia	13,25	15,07	15,15	14,89	15,54	16,31	16,36

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

Hasonlóan jelentős változásokra került sor a SITC-7 kategóriában. A V4-országok intra-EU-27 exportján belüli arányok e termékek esetében is átalakultak, Lengyelországé és Csehországé kismértékben növekedett, Szlovákiáé jelentősen megugrott, míg Magyarországé nagymértékben zuhant.

³¹ Saját számítás OECD adatok alapján.

13. táblázat: Az egyes országok aránya a V4-régió intra-EU-27 SITC-7 exportjában (%-os részesedés a V4-csoport teljes intra-EU-27 SITC-7 exportjában)

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Csehország	30,76	32,69	31,29	32,84	34,92	34,72	33,58
Magyarország	32,84	25,11	24,00	23,79	22,42	21,14	21,40
Lengyelország	24,28	26,75	29,19	28,16	26,72	26,24	26,37
Szlovákia	12,12	15,45	15,52	15,22	15,94	17,89	18,66

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján

3.2. A V4 és az USA közötti kereskedelem

A V4 USA-ba irányuló exportja az utóbbi években dinamikusán növekedett, 2009-2013 között több mint kétszeresére bővült, de a térség földrajzi elhelyezkedése és külkereskedelmének regionális adottságai következtében az USA részaránya továbbra is elhanyagolható, a teljes exportban még így sem haladja meg a 2,5%-ot. Az export még az Európai Unióba irányuló V4 exportnál is erőteljesebben koncentrálódik a feldolgozóiparra. A feldolgozóipar (SITC 6+7+8) részaránya a kivitel 86-88%-a körül stabilizálódott az elmúlt években.

14. táblázat: Az USA-ba irányuló V4-export értéke és szerkezete a SITC nomenklátúra* szerint (2009-2013)

	Millió euró					Az árucsoport részaránya (%)				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
0	136,4	179,5	159,7	202,3	195,6	2,8	2,9	2,1	2,3	2,1
1	70,3	48,6	48,8	58,9	58,4	1,5	0,8	0,7	0,7	0,6
2	32,4	42,2	61,7	69,4	89,5	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0
3	17,9	96,3	255,3	135,1	423,6	0,4	1,6	3,4	1,6	4,6
4	0,89	0,13	0,16	0,14	0,31	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	318,9	379,1	447,1	503,7	505,3	6,6	6,2	6,0	5,8	5,5
6	628,2	959,4	1 255,8	1 380,9	1 240,6	13,0	15,6	16,8	15,9	13,5
7	2 905,2	3 581,9	4 251,9	5 190,9	5 423,6	60,3	58,4	56,8	60,0	58,9
8	678,2	849,6	997,2	1 113,9	1 272,7	14,1	13,8	13,3	12,9	13,8
9	28,1	1,29	2,72	3,14	3,61	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
	4 815,9	6 138,2	7 480,7	8 658,7	9 213,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
6-8						87,4	87,8	86,9	88,8	86,2

Forrás: Saját számítások az Eurostat adatai alapján (A US Census Bureau adatai némi eltérést mutatnak, különösen a kereskedelmi volumeneket illetően, de az árucsoportok részaránya az amerikai adatok alapján is majdnem ugyanez. Az USA-kereskedelemmel kapcsolatos többi táblázatra is ugyanez a megjegyzés vonatkozik)

Novák Tamás / A V4-országok és a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség

**SITC-0: Élelmiszer és élő állat; SITC-1: Ital, dohány; SITC-2: Nem étkezési célú nyersanyag (fűtőanyag kivételével); SITC-3: Energiahordozók; SITC-4: Állati és növényi olaj, zsír és viasz; SITC-5: Vegyi áru és hasonló termék; SITC-6: Feldolgozott termék (főként anyaga szerinti csoportosításban); SITC-7: Gépek és szállítóeszközök; SITC-8: Különféle feldolgozott termék; SITC- 9: A SITC-ben máshol fel nem tüntetett termék és ügylet.*

Részletesebben bontott SITC nómenklatúra szerint vizsgálva az exportszerkezetet megállapítható, hogy az USA-ba irányuló V4-export nagyrészt hasonló struktúrájú, mint az európai uniós kivitelé. A nagy autógyártók közül többnek is kiépült a térségbeli leányvállalati hálózata (Volkswagen, Audi, GM, FIAT, FSO, Daimler, Toyota PSA, Hyundai, Kia, Suzuki, and Mercedes), ami az általuk előállított termékek további exportbővülésével kecsegtet a jövőre nézve. Ennek egy része várhatóan az Egyesült Államokba irányuló exportot fogja bővíteni, amit a TTIP megvalósulása, a vámok és az NTB-k megszüntetése, valamint a szabványok és előírások egységesítése közvetlenül és nagymértékben érinthet. Mindez az USA V4-exporton belüli részarányának további növekedését eredményezheti, miközben az intra-EU export sem esik vissza annyira, mint sok más EU-tagállam esetében a kereskedelem eltérülése következtében.

15. táblázat: A V4 USA-ba irányuló exportjának szerkezete a SITC 6+7+8 termékcsoportokban (%; 100 = az USA-ba irányuló SITC 6+7+8 összes export)

		2009	2010	2011	2012	2013
61	Készbőr, bőrgyártmány és kész szőrmés bőr	0,05	0,06	0,05	0,04	0,02
62	Gumigyártmány.	2,11	2,68	2,89	3,62	3,93
63	Parafatermék és fatermék (bútor nélkül)	0,40	0,34	0,27	0,25	0,31
64	Papír, karton, papíripari rostanyagból, papírból, vagy kartonból készült termék	0,55	0,39	0,37	0,36	0,42
65	Textilfonal, szövet, textilipari gyártmány és hasonló	1,48	1,21	1,07	0,93	0,88
66	Nemfémes ásványból készült termék	3,20	2,97	2,36	2,22	2,34
67	Vas és acél	3,27	4,41	5,25	6,40	3,40
68	Színesfém	0,69	2,64	4,13	0,90	1,07
69	Fémtermék	0,20	0,21	0,22	0,26	0,28
71	Energiafejlesztő gép és berendezés	7,04	9,95	10,18	11,33	12,68
72	Speciális szakipari gép	2,81	2,99	3,65	3,69	3,29
73	Fémmegmunkáló gép	0,80	0,90	0,71	0,80	0,69
74	Általános rendeltetésű ipari gép és berendezés	7,38	7,81	8,23	9,09	9,00
75	Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	10,00	10,08	8,72	8,54	6,98
76	Híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék és berendezés	7,92	3,70	2,57	2,95	4,29
77	Villamos gép, készülék és műszer, ezek villamos alkatrésze	10,77	12,52	12,42	11,52	11,85
78	Közúti jármű (beleértve a légpárnás járművet)	8,63	11,75	13,41	13,82	12,79

Novák Tamás / A V4-országok és a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség

79	Egyéb szállítóeszköz	13,63	6,75	5,48	5,79	6,76
81	Előregyártott épület; egészségügyi, épületgépészeti, fűtési és világítási szerelvény	0,54	0,33	0,23	0,25	0,24
82	Bútor és bútorelem; ágyfelszerelés, ágybetét, ágybetét-tartó, párna és hasonló ber. tárgy	5,06	5,29	5,08	4,02	4,58
83	Úti felszerelés, kézitáska és hasonló termék	0,03	0,04	0,08	0,06	0,13
84	Ruházati cikk és öltözk-kiegészítő	0,28	0,27	0,29	0,34	0,31
85	Lábbeli	0,44	0,52	0,37	0,45	0,33
87	Szakmai, tudományos, ellenőrző műszer és készülék	3,83	4,08	4,56	4,84	5,57
88	Fényképészeti készülék, berendezés, felszerelés és optikai cikk	0,25	0,17	0,17	0,18	0,15
89	Különféle feldolgozott termék.	5,67	5,06	4,55	4,37	4,73
	Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Saját számítás az Eurostat adatai alapján

A SITC 6+7+8 ágazatokban az utóbbi években nem került sor jelentősebb szerkezeti változásokra, egyedül a gumitermékek csoportja mutatott komolyabb aránynövekedést. A SITC 6+7+8 termékcsoporthoz az export erőteljesen diverzifikált relatíve kicsi kereskedelmi volumenekkel.

**16. táblázat: A V4 USA-ba irányuló exportjának szerkezete a SITC-7 termékcsoporthoz
(%; 100 = az USA-ba irányuló SITC-7 összes export)**

		2009	2010	2011	2012	2013
71	Energiafejlesztő gép és berendezés	10,2	15,0	15,6	16,8	18,6
72	Speciális szakipari gép	4,1	4,5	5,6	5,5	4,8
73	Fém megmunkáló gép	1,2	1,4	1,1	1,2	1,0
74	Általános rendeltetésű ipari gép és berendezés	10,7	11,8	12,6	13,5	13,2
75	Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	14,5	15,2	13,3	12,7	10,2
76	Híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék és berendezés	11,5	5,6	3,9	4,4	6,3
77	Villamos gép, készülék és műszer, ezek villamos alkatrésze	15,6	18,8	19,0	17,1	17,3
78	Közúti jármű (beleértve a légpárnás járművet)	12,5	17,7	20,5	20,5	18,7
79	Egyéb szállítóeszköz	19,8	10,2	8,4	8,6	9,9
		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Saját számítás az Eurostat adatai alapján

A SITC-7 árucsoportban a gazdasági válság kitörése óta eltelt időszakban jelentős átstrukturálódás figyelhető meg. Dinamikus növekedésre került sor különösen két ágazatban, nevezetesen a SITC-71 (Energiafejlesztő gép és berendezés) és a SITC-78 (Közúti jármű (beleértve a légpárnás járművet)) esetében. Ez a két szektor közel 38%-át teszi ki a V4 SITC-7 exportjának (2008-ban kicsit több, mint 22%-át), vagy körülbelül

25%-át az országcsoport USA-ba irányuló teljes kivitelének. A legnagyobb csökkenésre a SITC-75 (Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés és a SITC-76 (Híradás-technikai, hangrögzítő és -lejátszó készülék és berendezés) árucsoportokban került sor. Ez az átalakulás összhangban van az utóbbi évek fejleményeivel, amikor is számos ezen ágazatban működő cég kivonult a V4-térségből olcsóbb termelési költségű lokációkat keresve.

3.3. A kereskedelmi hatásokkal kapcsolatos következtetések

Egy átfogó TTIP-megállapodás nagymértékben csökkentené az EU-országok számára az USA-val folytatott kereskedelem költségeit. A relatív költségek változása következtében a kereskedelemeltérítés és kereskedelemteremtés szakirodalomból ismert hatásai miatt a korábbi EU-partnerektől az áruforgalom egy része átterelődne az USA irányába. Ez a gyakorlatban az intra-EU kereskedelem csökkenését hozná magával a transzatlanti kereskedelem bővülésével. A CEPR előrejelzése szerint a becsült kereskedelem eltérítő hatások fele a motoros járművek esetében valósulna meg. (CEPR 2003: 51)

Mivel a V4-országok továbbra is viszonylag csekély kereskedelmi volumenekkel rendelkeznek az USA viszonylatában, első megközelítésben arra a következtetésre juthatunk, hogy EU-szinten a kereskedelemeltérítés következtében kedvezőtlen ágazati és gazdasági hatások is felmerülnének. A fejlettebb EU-tagállamokban az USA-val bővülő általános kereskedelmi forgalom kompenzálná az EU-n belüli kedvezőtlen kereskedelemeltérítő hatásokat. E gondolatmenet alapján a V4 jelentős veszteségeket szenvedhetne el, különösen mivel sokkal kisebb lehetősége lenne a transzatlanti lehetőségek kihasználására, mint pl. Nagy-Britanniának, vagy más, stabil és sokrétű USA gazdasági kapcsolatokkal rendelkező EU-tagállamoknak. Ezt a riasztó képet azonban árnyalja, sőt nagy valószínűséggel bőségesen ellensúlyozhatja a jelentős kereskedelmi kapcsolat Németországgal a GVC-ken keresztül. Emiatt a közvetlen kereskedelmi hatásoknál a közvetettek jelentősebbek lennének. A V4-csoport nem csak a jármű késztermékekre, hanem alkatrészekre, motorgyártásra is szakosodik. Ezen túlmenően

erőteljes beszállítói hálózat működik más alkatrészek esetében is, amelyek kibocsátását az ágazat termékei iránti kereslet bővülése kedvezően érintheti. A német járműipari import erősödése a V4-országokból a növekvő USA-ba irányuló export következtében erősítheti a térségbeli beszállítók termelését, így az USA-val folytatott EU-s kereskedelem feltételeinek kedvező változása ezen a közvetett csatornán keresztül bővítheti a V4-beszállítók kibocsátását.

A régió specializációja és gazdasági folyamatai mögötti egyik legfontosabb mozgatórugó a német gazdaság fejlődése. Az elmúlt 20-25 évben a V4-régiót és Németországot lefedő igen erős beszállítói hálózat jött létre. Mára a Németországba exportált V4-termékek a végtermékekbe beépítve a világ számos más régiójába kerülnek továbbexportálásra a német vállalatok révén. (IMF 2013: 1) Németország erősödő exportteljesítményének köszönhetően az autók és az autóipari kapcsolódó V4-termékek iránti végső keresletet növekvő mértékben határozza meg a harmadik országok kereslete, elsősorban az Európai Unión kívüli térségekből. Németország fontos szereplővé vált a világ autóipari piacán, s 2012-2013-ra globális részesedése 20% körüli szintet ért el ebben az ágazatban. Ezzel párhuzamosan egyre fontosabbá vált a külföldi leányvállalatok termelése, olyannyira, hogy ez 2009-re meg is haladta a hazai kibocsátás nagyságát. Az esetleg növekvő termelési költségekkel a V4-országok veszíthetnének versenyképességükből, azonban a TTIP megkötése átértékelheti szerepüket a nem európai uniós termelőkhez képest. Ez különösen jelentős hatással járhat abban az esetben, ha a V4-országok képesek növelni termelékenységüket és magasabb hozzáadott értékű termékek előállítására tudnak növekvő mértékben átállni.

Ezen folyamatok tükrében a V4-termékek iránti nemzetközi igény távolról sem függ annyira a németországi kereslet alakulásától, mint az a statisztikai adatokból kitűnik, hanem sokkal inkább a globális folyamatok alakítják azt. Mindez a V4-országok szempontjából a TTIP hatásait tekintve szerencsés körülménynek tekinthető. Emiatt az EU-ban a TTIP következtében várható kereskedelem eltérülés kevésbé jelentkezne a V4-országokban, s a Németországba irányuló feldolgozóipari export a német-USA kereskedelem bővülése következtében erősödni tudna. Más ágazatokban a GVC-ken

nyugvó integrációs minta kevésbé jellemző, így kereskedelemeltérítő hatások kialakulhatnak, ami akár nehézségeket is okozhat egyes területeken (élelmiszerek, italok, vegyi áruk, fémek), de ezek volumene összességében sem túl nagy. Az USA-val folytatott közvetlen kereskedelem a kereskedelemteremtés következtében emelkedne, de a speciális német kapcsolat megléte nélkül nem kompenzálná a kereskedelemeltérülés következtében jelentkező kereskedelemcsökkenést. Amint azt a Német-Közép-Európa beszállítói hálózatokról készült IMF tanulmány megfogalmazza: „A beszállítói lánc kifejlődése megnövelte Németország és a V4-régió kitettségét a nemzetközi keresleti viszonyoknak, ami a bilaterális kereskedelmi adatokban nem ragadható meg. Az aggregát globális keresletből és gazdaságpolitikai lépésekből eredő hatások a korábbi időszakhoz képest sokkal erőteljesebbek. A V4-német kereskedelemben növekvő szerepe van a közbenső termékeknek, részegységeknek, ami azt jelenti, hogy nem a német végső kereslet alakulása a legfontosabb mozgatórugója a Németországba irányuló V4 exportnak.” (IMF 2013: 2)

Összességében arra a következtetésre juthatunk, hogy a megállapodás következtében a V4-országok áruexport-specializációja és a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt helye tovább erősödne a transzatlanti partnerek közötti áruexport feltételeinek javulása következtében, legalábbis a belátható 5-10 éves időtávot tekintve.

17. táblázat: Az intra-EU kereskedelem eltérülése (millió euró), 2027 benchmark, ambiciózus megállapodás³²

	Összesen	Vámok	Összes NTB (árak)
Mezőgazdaság, erdőgazd., halászat	269	-101	319
Egyéb elsődleges ágazatok	345	234	-89
Feldolgozott élelmiszer	-425	-164	425
Vegyi áruk	-13208	-3641	-2356
Elektromos gépek	-12829	-376	-2847
Járművek	-36517	-13423	-10551
Egyéb közlekedési eszközök	-2468	-583	-1572
Egyéb gépek	492	-431	-3692
Fémek és fémtermékek	-11464	-1196	-4185
Fa- és papíripari termékek	-799	183	-365
Egyéb feldolgozott termékek	2087	1131	-261

Forrás: CEPR 2013: p. 53.

³² A részletes módszertani leírás megtalálható: CEPR (2013): p. 52.

A GED-tanulmány ugyancsak növekvő kereskedelem-eltérítésre utal Németország és hagyományos európai uniós kereskedelmi partnerei viszonylatában. Az USA-val szembeni kereskedelmi akadályok kiegyensúlyozása, az intra-EU kereskedelmi preferenciák megszüntetése az EU-n belüli árukereskedelem csökkenéséhez vezethet (GED 2013: 13). Ez különösen igaz az Egyesült Királyságra, amelynek viszonylag csekély „természetes kereskedelmi akadály” (nyelv, kultúra) van az Egyesült Államokkal, bár persze a valóságos hatások (amelyek túlmutatnak a nemzetközi áruforgalmon) nagymértékben függenek majd az egyezmény végső tartalmától, és adott ország esetében a pozitív elemek túlkompenzálhatják a negatív következményeket.³³

18. táblázat: A TTIP hatására a német külkereskedelemben bekövetkező változások előre jelzése néhány nagy EU-tagállam viszonylatában

Exportőr	Importőr	2010volumen (millió USD)	Átfogó liberalizáció (%)	Vám szcenárió (%)
Németország	Egyesült Királyság	72052	-40,91	-0,70
Egyesült Királyság	Németország	43583	-40,93	-0,57
Németország	Franciaország	109223	-23,34	-0,38
Franciaország	Németország	76518	-23,34	-0,24
Németország	Olaszország	74245	-29,45	-0,37
Olaszország	Németország	52687	-29,45	-0,55
Németország	Spanyolország	39590	-33,71	-0,47
Spanyolország	Németország	26142	-33,71	-0,57

Forrás: GED 2013: 14-15.

A régió erőteljes kitettsége az autóiipari exportnak normális körülmények között rendkívül kockázatosnak számítana. Azonban a TTIP kapcsán az exportfüggőség annak sajátos jellegzetességei folytán növekvő ipari kibocsátást és exportot eredményezhet. Az autóiipar jövője a V4-régióban az exportpiacok teljesítményétől függ (Túry 2010). A kereskedelmi feltételek javulása és a jelentős termelést megtestesítő kapacitások megléte egymást erősítő folyamatot elindítva elősegíthetné a gazdaság teljesítményének javulását. A növekvő amerikai kereslet az európai járművek iránt kedvező közvetett hatásokkal járhat a kereskedelmi teljesítményre, s ennek következtében a V4-országok

³³ A GED két alapszcenárióval dolgozik: (1) "Vámszcenárió" és (2) "Átfogó liberalizációs szcenárió". Az alternatívák részletes magyarázatáért lásd: GED (2013): p. 8.

gazdasági kilátásaira is. Mindehhez azonban a járműiparban a következő évtizedben várhatóan bekövetkező változásokhoz való sikeres alkalmazkodás elkerülhetetlen.³⁴

4. FDI

Az FDI különböző csatornákon keresztül gyakorolhat hatásokat a gazdasági növekedésre és a regionális kapcsolatokra, s a nagyobb piac számos előnnyel járhat optimális esetben. Ebből fakadóan a liberalizálás következtében megnövekvő, korlátozásoktól mentes piacok és a nemzetközi tőkeáramlás alakulása között kedvező összefüggések lehetnek, amint arra több közgazdasági elmélet is utal. Amellett, hogy az *economies of scale* pozitív hatásai érvényesülhetnek, a növekvő versenyből is származhatnak előnyök. A közös, de egyben versenyző stratégiák is a V4-térségben a külföldi tőkebefektetések bevonásában az üzleti környezet javulásával jártak hosszú időn keresztül. A beruházások hozzájárultak ahhoz is, hogy ezek az országok erőteljesebben és gyorsabban tudtak beépülni a nemzetközi pénzügyi és gazdasági kapcsolatok és hálózatok rendszerébe.

A technológia szerepe és az annak kihasználására képes kapacitások megléte növekvő mértékben váltak fontossá az utóbbi években. Enélkül a régió egyetlen országa sem tudja maga mögött hagyni az extenzív növekedés időszakát. Számos cég arra kényszerül, hogy további költségcsökkentő stratégiákat keressen a nemzetközi kereslet átalakulása időszakában, amikor ráadásul a verseny folyamatosan erősödik. Ez a nemzetközi cégek globális jelenlétének rendszeres átgondolásához, illetve tevékenységeik áttelepítéséhez, új stratégiák megfogalmazásához vezet. Mivel sok nagyvállalat bizonyos esetekben „megretten”, hogy hazájában zárjon be kapacitásokat, így előfordulhat, hogy más, összességében esetleg kedvezőbb lokációval rendelkező kapacitásaiktól szabadulnak meg, így a leépítés veszélye miatt a verseny a beruházások megőrzéséért, vagy tovább növelésért elkerülhetetlenül erősödik. A V4-országokban a termelési kapacitások bizonyos ágazatokban modernnek és versenyképesek, ami pozíciójukat kedvezővé teszi globális összehasonlításban, s a nemzetközi cégek költségoptimalizálási stratégiáinak

³⁴ Ezzel kapcsolatban lásd: Szalavetz (2013)

fényében akár még előnyökre is szert tehetnek. (Kérdés, hogy a még alacsonyabb költségű Románia és Bulgária milyen kiszorító hatást gyakorolhat.) A közvetlen külföldi beruházásokkal kapcsolatos stratégia a térségben továbbra is fontos eleme lehet a nemzetközi versenyképesség megőrzésének vagy javításának. Mindezek következtében az egyes országok lépéseinek növekvő szerepe van az üzleti környezet alakításában, ezáltal az FDI áramlásában, illetve annak minőségében.

A V4-régió nem egységes a gazdaságpolitikai lépéseket vagy a nemzetközi gazdasági és politikai célokat illetően, de a tengerentúli befektető cégek, különösen a nagyobbak számára egységes területként jelenik meg. Üzleti jellegét tekintve a V4 nem más, mint egy olyan gazdasági térség, amely egyértelmű autóiipari specializációval rendelkezik. Ezen keretekben a jövőbeni befektetések két fontos szemponttól függenek: egyrészt, hogy milyen stratégiát választanak az amerikai cégek, s milyen stratégiai előnyöket találnak a térségben, a másik szempont pedig az, hogy miképp alakulnak az üzleti feltételek.

Az elmúlt több mint két évtized során amerikai vállalatok viszonylag jelentős összeget fektettek be a régióba, amiket az alacsony termelési költségek, az euro-atlanti struktúrákba való integrálódás stabilitást növelő hatása, illetve a relatíve jelentős piaci lehetőségek motiváltak. A további amerikai beruházásokkal összefüggésben a legfontosabb kérdés a piaci feltételek és a beruházási környezet alakulása. A vonzó befektetési környezet egyidőben képes stabil makrogazdasági feltételeket, növekvő keresletet, átláthatóságot, az adórendszer stabilitását és képzett munkaerőt biztosítani. A további nagy beruházásokhoz e tényezők együttes megléte és kombinációja tűnik egyre inkább elengedhetetlen feltételnek. A térség olcsó munkaerőre és az alacsony hozzáadott értékű termelésre szakosodása a jelenlegi globális termelési és stratégiai trendek alapján hosszabb távon csekély mozgásteret fog biztosítani az ezen tényezők kihasználására szakosodó országok számára.

19. táblázat: USA FDI a visegrádi térségben nemzetközi összehasonlításban (millió USD és az Európába irányuló teljes USA FDI %-ában *)³⁵

	1990-1999		2000-2009		2010-3Q2013	
	Millió USD	%	Millió USD	%	Millió USD	%
	465337	100	1149910	100	740264	100
V4	1390	0,3	11517	1,0	4100	0,6
Franciaország	29063	6,2	42963	3,7	10224	1,4
Spanyolország	11745	2,2	28371	2,5	1883	0,3
Törökország	1741	0,4	5994	0,5	5578	0,8
Olaszország	13625	3,0	26462	2,3	8048	1,1
Svédország	10783	2,3	2472	0,2	-5150	-0,7
Oroszország	1555	0,3	11289	1,0	-2300	-0,3

Forrás: Hamilton-Quinlan 2014: 39 és saját számítás

*Európa a kontinens összes országát magában foglalja, nem csak az Európai Uniót

A másik fontos tőkeáramlási csatorna a harmadik országokból származó beruházásokhoz kötődhet. A hatások a közgazdasági racionalitás alapján hasonlóak lehetnek ahhoz, mint ami a Visegrádi országok 2004-es EU-csatlakozásával az egységes piac kibővüléséhez kapcsolódtak. Az egységes piacon való jelenlét elősegítette, hogy a relatíve alacsonyabb termelési költségű közép-európai országok harmadik országokból származó tőkebefektetésekhez jussanak hozzá. Ez különösen a taggá válás előtti időszakban volt jelentős, miután a tagság az EU-s döntések következtében biztossá vált. Ez a tagságot „megelőlegező” hatás a tőkebefektetéseket tekintve akkor viszonylag jelentős volt (Balázs 2014: 13-30).

Ezek a tapasztalatok felvetik azt, hogy a javuló piacra lépési feltételek az USA-ban, elsősorban az autóipari tevékenységet illetően harmadik országok ezen ágazatban, vagy kapcsolódó területen működő vállalatainak pótlólagos beruházásaihoz vezethetnek-e. A legvalószínűbb alternatíva, hogy kiegészítő beruházásokra kerülhet sor azon vállalatok részéről, amelyek már most is jelen vannak. Nem zárható ki, hogy a piaci lehetőségek eddig még be nem települt cégek beruházásait is fellendítik, ennek valószínűsége azonban – pontosan amiatt, hogy jelenleg nem látszik, hogy az egyezmény

³⁵ Hivatalos amerikai adatok nehezen férhetők hozzá a Visegrádi térséget illetően, különösen Szlovákia esetében, de a többi országban sem egyszerű, mivel jelentős beruházások harmadik országokban regisztrált cégeken keresztül kerültek megvalósításra. Pl. a U.S. Steel Kosice, vagy Cisco Systems, Dell és az IBM Holland befektetésként került regisztrálásra. Ezért a Szlovákiára vonatkozó adatok becslésként szerepelnek az adatokban (US Embassy in Slovakia).

megvalósulása esetén mennyire marad nyitott harmadik országok felé – egyelőre csekély. Emellett az alacsonyabb termelési költségű EU-tagállamok versenyének növekedésére is lehet számítani, noha a Visegrádi térségen belüli költségkülönbségek is jelentősen növekedtek az elmúlt években, Magyarországot relatíve mind olcsóbb célterületté téve. Ez persze nem jelenti azt egyértelműen, hogy a magyarországi tőkevonzó képesség a többi visegrádi országgal szemben javult volna, ez ennél sokkal komplexebb folyamat, amelyben az általános üzleti feltételek és számos, a versenyképességet befolyásoló tényező alakulása is fontos szerepet játszik. E szempontok mérlegelése alapján az a következtetés vonható le, hogy a V4-térség mint egész vélhetően pótlólagos tőkebefektetésekhez juthat a következő években. Az ilyen befektetésekkel szembeni legfőbb akadály valószínűleg a képzett munkaerő mennyisége és minősége területén jelentkezik.

5. Összegzés

A TTIP V4-országokra gyakorolt hatása az egyezmény végső tartalmától nagymértékben fog függeni. Az „egyszerű” szabadkereskedelmi megállapodás megkötésére tűnik a legnagyobb esély, amely alapvetően az árukereskedelem feltételeit lenne képes javítani. A V4-térség számára egyébként az azt alkotó országok jelenlegi fejlettségi szintjén az árukereskedelem és az ahhoz részben kapcsolódó közvetlen külföldi tőkebefektetések területén jelentkehetnek leginkább kézzelfogható gazdasági következmények. Egy ambiciózus szabadkereskedelmi megállapodás esetén, ha az amúgy sem túl jelentős vámok mellett az NTB-k is kiiktatásra kerülnek, akkor a V4-térségre gyakorolt potenciális kedvező hatások jelentősek lehetnek, méghozzá a térség nemzetközi integrációs mintájának, a nemzetközi munkamegosztásban betöltött helyének köszönhetően. Ha a térség országai nyitott külgazdasági politikát, kiegyensúlyozott gazdasági stratégiát folytatnak, és ehhez az üzleti környezet javulása párosul, akkor újabb külföldi befektetéseket tudnak vonzani, elsősorban az Egyesült Államokból. A harmadik országokból érkező külföldi befektetések bővülését sem lehet teljesen kizárni, de ezek mértéke valószínűleg minimális marad, legalábbis a térség EU-tagságának elnyerése időszakához képest. Az EU többi tagállamából, de különösen

Németországból új befektetések, kapacitásbővítő beruházások érkezésére is lehet számítani, mivel ha az USA-ba irányuló német export növekedése új kapacitások kiépítését teszi szükségessé, az nagy valószínűséggel az egyre fontosabb hátországgá váló Visegrádi országokba irányulhat. Összegzésként célszerű kiemelni, hogy a TTIP elsődleges célja geostratégiai, s a gazdasági elemek csak ezt követik a szerződésről szóló tárgyalások során.

Hivatkozások

- Balazs, P (ed.): A European Union with 36 members? Perspectives and Risks. Center for EU Enlargement Studies and Central European University Press, Budapest-New York, 2014.
- Berend, Ivan T. (2004): "End of Century. Global Transition to a Market Economy: Laissez-Faire on the Peripheries?" *Transition to a Market Economy at the End of the 20th Century*, (Edited by Berend, Ivan T.). München: Südosteuropa-Gesellschaft.
- Bevan, Alan A. & Estrin, Saul (2004): "The Determinants of Foreign Direct Investment into European Transition Economies". *Journal of Comparative Economics* 32, pp. 775–787.
- Boltho, Andrea & Eichengreen, Barry (2008): *The Economic Impact of European Integration*. CEPR Discussion Paper 6820.
- Cecchini, Paolo & Catinat, Michel & Jacquemin, Alexis (1988): *The European Challenge 1992: The benefits of a Single Market*. Aldershot: Wildwood House Limited
- Center for European Policy Analysis (CEPA) (2013): *TTIP: What Will It Do for Central Europe?* Central Europe Digest, August 6, 2013
- Central and Eastern Europe Development Institute (CEED) (2013): *The Transatlantic Trade and Investment Agreement (TTIP) – Key Issues and Challenges Ahead*. Bulletin of Central and Eastern Europe No. 4
- Centre for Economic Policy Research (CEPR) (2013): *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment*. Final Project Report, March 2013
- Copenhagen Economics (2012): *Delivering a Stronger Single Market*. Nordic Innovation Publication 2012:11
- Ecorys (2009): *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. Reference: OJ 2007/S 180-219493
- European Commission (2012): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels, 3.10.2012. com(2012) 573 final
- European Commission (2013): Member States Endorse EU-US Trade and Investment Negotiations. European Commission - MEMO/13/564, <http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-13-564 en.htm>

Novák Tamás / A V4-országok és a Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség

- Felbermayr, Gabriel J. & Larch, Mario (2013): *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potentials, Problems and Perspectives*. CESifo Forum 2/2013 (June)
- GED (2013): (Felbermayr, Gabriel & Heid, Benedikt & Lehwald, Sybille) *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who Benefits from a Free Trade Deal?* Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Hamilton, Daniel (2013): "The Changing Nature of the Transatlantic Link: U.S. Approaches and Implications for Central and Eastern Europe." *Communist and Post-Communist Studies* 46, pp. 303–313.
- Hamilton, Daniel S. & Quinlan, Joseph P. (2014): *The Transatlantic Economy 2014. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington DC.: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, Paul H. Nitze School of Advanced International Studies
- IFO (2013): Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. Study commissioned by German Federal Ministry of Economics and Technology. Executive Summary
- IMF (2013): Country Report No. 13/263. German-Central European Supply Chain – Cluster Report
- Inotai, Andras (2013): "Sustainable Growth Based on Export-oriented Economic Strategy". *Economic Policy Analyses*. FES-EPI, accessed at: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/sofia/10070.pdf>
- Jacoby, Wade (2010): "Managing globalization by managing Central and Eastern Europe: the EU's backyard as threat and opportunity". *Journal of European Public Policy*, Vol. 17, No. 3. pp. 416–432.
- List, Friedrich (1916): *The National System of Political Economy by Friedrich List*. Trans. Sampson S. Lloyd, with an Introduction by J. Shield Nicholson. London: Longmans, Green and Co.
- Mildner, Stormy-Annika & Schmucker, Claudia (2013): *Trade Agreement with Side-Effects? European Union and United States to Negotiate Transatlantic Trade and Investment Partnership*. SWP Comments 18, German Institute for International and Security Affairs.
- Monti, Mario (2010): *A New Strategy for the Single Market at the Service of Europe's Economy and Society*. Report to the President of the European Commission. http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/docs/monti_report_final_10_05_2010_en.pdf

- Sass, Magdolna & Szalavetz, Andrea (2013): "Crisis and Upgrading: The Case of the Hungarian Automotive and Electronics Sectors". *Europe-Asia Studies*, 65:3, pp. 489–507.
- Straathof, Bas & Linders, Gert-Jan & Lejour, Arjan & Möhlmann, Jan (2008): *The Internal Market and the Dutch Economy: Implications for Trade and Economic Growth*. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Szalavetz Andrea (2013): "Az autóipar szerkezeti átrendeződése. Vállalati stratégiák és a válság hatása." In: Farkas Péter – Meisel Sándor – Novák Tamás (szerk.) *A változó világgazdaság – Útkeresések, tapasztalatok és kilátások. I. Globális kérdések*. MTA KRTK VGI, pp. 157–174
- TTIP and the Fifty States (2013): *Jobs and Growth from Coast to Coast*. The Atlantic Council of the United States, the Bertelsmann Foundation, and the British Embassy in Washington.
- Túry Gábor (2010): "Current Trends in the Automotive Industry in Central European Countries". *Development and Finance*, No.3. pp. 23–32.
- Vetter, Stefan (2013): *The Single European Market. 20 Years on Achievements, Unfulfilled Expectations & Further Potential*. Frankfurt am Main: Deutsche Bank AG, DB Research.